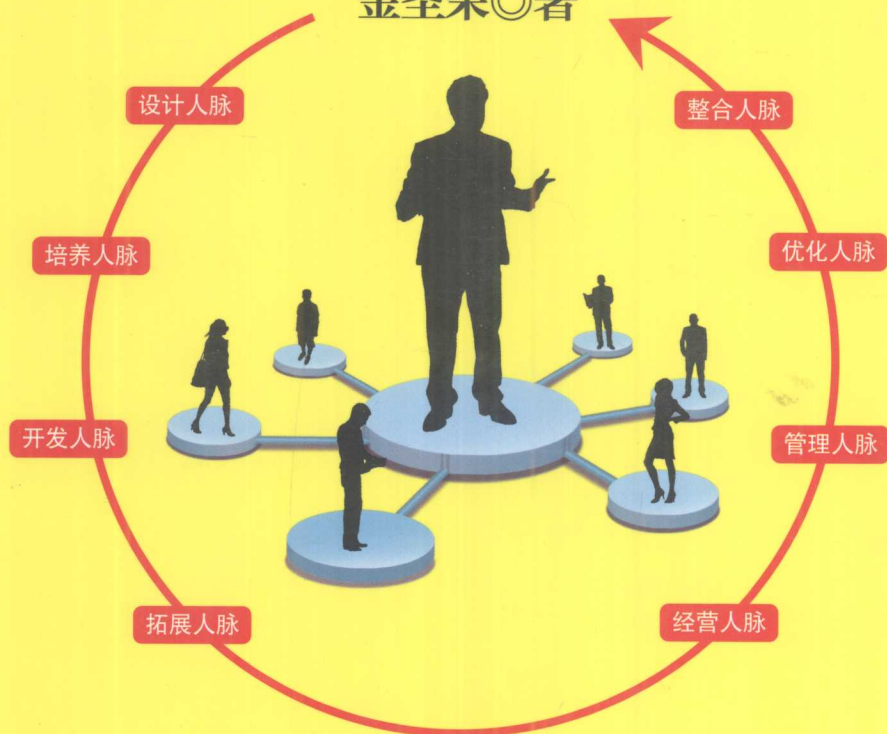


圈子是设计出来的

30天建立属于你自己的高超人脉体系

金圣荣◎著



圈子是设计出来的

30天建立属于你自己的高超人脉体系

金圣荣◎著



贵州出版集团
贵州人民出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

圈子是设计出来的 / 金圣荣著. -- 贵阳 : 贵州人民出版社, 2013.3

ISBN 978-7-221-10806-7

I . ①圈… II . ①金… III . ①人际关系学—通俗读物

IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 007868 号

圈子是设计出来的

金圣荣 著

策 划 人 陈继光

责任编辑 唐 皓

特邀编辑 E c h o 吴亚娅

封面设计 李彦生

出版发行 贵州人民出版社

社址邮编 贵阳市中华北路 289 号 550001

营销电话 0851-6828640 (传真)

印 刷 湖南凌华印务有限责任公司

开 本 660 × 960 毫米 1/16

字 数 200 千字

印 张 16.25

版 次 2013 年 9 月第 1 版

印 次 2013 年 9 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-221-10806-7

定 价 29.80 元

版权所有, 盗版必究; 如有质量问题, 请与出版社联系调换。

前言

虽然人类生活的社会,是一个谁都能成功的社会,但是就人类历史来看,成功的人却为数不多。为什么在同样的社会状态下,有些人就能取得成功呢?其实,这关键要看一个人是如何做的,又是如何努力的。如果你认为一个人埋头工作、默默努力就能获得成功,那你就错了。要知道,一个人要获得成功,他可以没有权贵的身世,也可以没有富有的父母,但是他必须要认识很多人,拥有很多人脉关系,而且仅仅拥有人脉还不够,还要懂得增进与人脉的感情,以建立良好的人际关系——良好的人脉关系是一个人取得成功的关键。

有的人会说:“我一贫如洗,没有过硬的背景,怎么可能结识很多人?”其实,即使你的背景、家世、地位、财富等都不同,但人与人之间的感情是相同、相通的,只要懂得完善人际关系,无论是达官贵人,还是普通人,都会在你困难的时候乐意为你牵线搭桥,帮助你度过难关,甚至做你的跳板。正如斯坦福研究中心发表的一份调查报告所显示:一个人想要赚大钱,只需要 13% 的专业知识,却需要 87% 的人脉关系。由此可见,人脉关系是人们取得成功的关键。

无疑,人脉关系大多指朋友关系,而你有了朋友关系,也就意味着你可以从朋友那里得到方便和帮助。通常,朋友越多,你得到的方便和帮助也就越多,你的障碍和困难也就越少;而你的朋友能力越强,社会地位越高,你得到的帮助和方便也就越大,做任何事情也就更加便利、快捷,并且,你得到的机会也会比别人多。不仅如此,人脉还是人们成长的镜子,通过人脉你能认知到自己最大的敌人并不是别人,而是自己。人们很难掌握自己,所以要和周围的人接触,并建立关系,而这样就可以从别人的眼中看到另一个自己,以此为契机,不断完善自我,展现自我。

可以说,人与人在交往中,可以更好地审视自己,认识自己,知道自己的长处在哪里,缺点在哪里,哪里需要提高,哪里需要摒弃,从而为自己拥有靓丽的人生埋下伏笔。要知道,每个人都有自身的价值,并且每个人的存在也是为了展现自己的价值,这也是人们渴望成功的最终目的。其实,每个人之所以都想成功,就是想得到他人的认可和尊敬。所以说,人脉圈就是一面镜子,人们可以通过这面镜子来了解自己、了解社会、了解他人、了解人生以及了解生命的意义,还可以从周围的人身上获得更多智慧,从而完善自我,进而取得属于自己的成功。

本书将从设计人脉、培养人脉、开发人脉、拓展人脉、经营人脉、管理人脉、优化人脉、整合人脉等八个方面和角度,教你如何绘制自己的人脉线路图。

设计人脉:现代社会,人们一谈起人脉,总会把它和“人情、走后门”联系起来,因此,在学校时,就只注重专业知识的学习,却忽视了人脉的重要性。当你第一次踏入社会,对人生感到茫然时,你才恍然发觉人脉的重要性。为了不让自己再落后于人,从“幼儿园”开始,从和他人相遇的那一秒就开始设计你的人脉吧!

培养人脉:先天的设计,需要后天的培养,培养人脉不能马虎。那些有

发展前景的“优质人脉客户”，需要花费时间尽心呵护，天热了给它“浇浇水”，天冷了给它“加件衣”，只有这样，人脉的“幼苗”才能茁壮成长。

开发人脉：多一个朋友，多一个机会，多一条赚钱的路，开发人脉就是和那些陌生人成为朋友，使他们成为你的人脉资源。从言辞谈吐到着装礼仪，一个握手的方式，一个微笑的表情，都是你开发人脉的秘密武器。即使是那些曾和你竞争过的对手，或是针锋相对的敌人，也同样是值得开发的对象。

拓展人脉：一个人的人脉圈，不能只局限于狭小的空间和范围，应向外延伸。这就需要你不断拓展，就像古人开疆辟地一样，只有赢得了众多人的心，你才可能赢得“天下”。

经营人脉：从做生意的角度来讲，如果你不懂经营，生意就会赔本或失败。人脉关系也是如此，如果你不懂得经营人脉，那么你的人脉圈就会越来越小，机会也就会越来越少，人生的道路也会越来越窄。所以，你想要拥有一条更加宽广的道路，就必须尽心尽力地经营好人脉资源。

管理人脉：人与人之间的关系，就是互助互利的过程。管理好你的人脉，多向人脉存折上进行感情投资，你所获得的利润才会越来越高。管理是比经营更高深的维系人脉的手段，如果不懂管理，那么人脉关系很容易乱套。如何找到与朋友之间的相处之道，并从分享中获得更多的人脉，都会在管理人脉中一一向你阐述。

优化人脉：每个人的人脉可谓五花八门，哪些人脉是“绩优股”，哪些人脉是“毫无利用价值”的，你能分清吗？优化人脉就是找到那些有价值的优质人脉进行培养，过滤那些毫无价值的人脉。

整合人脉：正所谓“天时、地利、人和，缺一不可”，“人和”即是人脉的整合。古人常说“天时不如地利，地利不如人和”，可见，整合人脉对事情的成败有着重要的作用和影响。

本书有不同于其他书籍的特色——它从人们丰富的人脉网络中,有条理且理性地阐述了那些值得你学习的社交能人和榜样,而从他们身上,你可以看到自己的不足和缺失,并了解如何弥补自己的不足,完善自我,还能从别人的失败和经历中,获得他们成功的经验。可以说,绘制自己的人脉线路图,是每个人都应该为成功作的铺垫——这样一来,你的人生道路才会更加宽广,走得才更加顺畅,才更容易取得成功。

目录

CONTENTS

设计人脉

任何人都可以被设计 / 1

【人脉圣经】

1. 像蜘蛛结网一样为人脉画张图 / 2
2. 人脉都有“小圈子”，找准定位再进场 / 5
3. 人脉资源，也是一种竞争力 / 9
4. 虚荣招致敌意，谦虚获得人脉 / 12

【人脉经验】

1. 你能走多远取决于你与谁同行 / 15
2. 融汇人脉资源是决定你成功的密码 / 19
3. 优势互补的朋友，值得深交 / 22
4. 如何与陌生人建立人际关系 / 26

【专家建议】

早一点设计人脉就早一点获得成功 / 29

培养人脉

学会结识陌生人 / 32

【人脉圣经】

1. 自助者人助,人助者天助 / 33
2. 一定要让自己的付出多于回报 / 35
3. 千万别吝惜你的赞美 / 38
4. 把小人物看作盟友而非敌人 / 42
5. 把小联系纳入你经营人脉的日程 / 44

【人脉经验】

1. 别一个人用餐,人脉是“吃”出来的 / 48
2. 朋友的朋友也是朋友,你也可以认识比尔·盖茨 / 50
3. 晴天留人情,雨天好借伞 / 54
4. 帮别人就是帮自己 / 57
5. 每个人都可能成为你的贵人 / 60

【专家建议】

在公司,要与同事保持适当距离 / 63

开发人脉

激活你的人脉处女地 / 65

【人脉圣经】

1. 雪中送炭胜过锦上添花 / 66
2. 用“我们”调整与朋友间的距离,使关系更亲密 / 69
3. 敢于跟尊贵的人接触,发展友情 / 73
4. “敌人”只比“故人”多了一笔而已 / 76

【人脉经验】

1. 盯住有“圈”的“人脉客户” / 80
2. 维护好自己的口碑才能开发更多的人脉 / 85
3. 用幽默搭建和谐的人际关系 / 88
4. 适当的赞美,比恭维更能赢得人脉 / 92

【专家建议】

敢于道歉,才能收获人脉 / 96

拓展人脉

学会与总统交朋友 / 99

【人脉圣经】

1. 找准人脉圈子再进场 / 100
2. 与优秀的人共事你才能变得更卓越 / 103
3. 自己不欠债,把人情让出来 / 106

【人脉经验】

1. 欲先取之,必先予之 / 111
2. 贵人并非高不可攀,不要被事物的表象吓倒 / 113
3. 贵人不会在原地等着你去认识 / 117

【专家建议】

主动帮助他人,才能把人脉“抢”过来 / 120

经营人脉

成功可以抄近路 / 123

【人脉圣经】

1. 找对了圈子就找到了人脉 / 124

2.不断增加自己“被利用”的价值 / 127

3.依靠私人交情维系人脉圈 / 129

4.尊重他人:知无不言,言多必失 / 132

【人脉经验】

1.名片是入场券,要善用这张“人脉介绍信” / 136

2.主动包装自己,扩大个人的影响力 / 139

3.善于倾听的人,才是交际高手 / 143

4.用巧嘴和真诚来维系人脉资源 / 146

【专家建议】

人际关系需要用心经营 / 150

管理人脉

维护好你的人脉圈 / 152

【人脉圣经】

1.多一点感情投资,就多一点人脉积累 / 153

2.在互利与双赢之间找到平衡点 / 157

3.找到你与朋友的沟通模式 / 161

4.以礼待人,注重细节 / 165

【人脉经验】

1.学会与朋友一起分享你的人脉资源 / 168

2.没事常联系,有事朋友才能为你出把力 / 172

3.斤斤计较,只会让你失去朋友 / 175

4.投其所好,更能让你赢得好人缘 / 178

【专家建议】

懂得沟通,才能管理好人脉 / 183

优化人脉

淘出你的黄金人脉 / 185

【人脉圣经】

- 1.以德报怨才能体现你的大度 / 186
- 2.根据朋友来源,区别对待朋友 / 189
- 3.找到你人脉网中最关键的人物 / 192
- 4.千万不要只顾数量忽略了质量 / 195

【人脉经验】

- 1.阿龙森效应,人际交往中学会示弱 / 198
- 2.你周围的每一个人都有可能是你的贵人 / 201
- 3.亲人是你人脉中的命脉 / 204
- 4.有什么样的圈子,就有什么样的未来 / 206
- 5.优化自己的人脉,找出“伯乐” / 209

【专家建议】

企业人脉决定企业未来 / 213

整合人脉

建立人脉董事会 / 215

【人脉圣经】

- 1.列出人脉清单,成就宏图大业 / 216

2. “250 定律”:裙带关系织成人际关系网 / 218

3.把聚会当成拓展人脉的平台 / 222

4.做朋友也要做到“门当户对”? / 225

【人脉经验】

1.在需要前,就建立起自己的人脉圈 / 230

2.友情可以分类,但交友必须真诚 / 234

3.对朋友忠诚也要有所选择 / 237

4.想要找出 5%的挚友,就要知道友谊的本质 / 240

5.主动出击,让别人成为你的朋友 / 243

【专家建议】

找出人脉网中的关键结点 / 246

设计人脉

任何人都可以被设计

俗话说“一个好汉三个帮”，在现实生活中，无论你做什么行业，都必须使用人脉，因为任何人都会遇到困难，有了困难就需要别人的帮助。事实上，人脉就是人际关系，它是人缘和社会关系的体现。在人们追求事业成功的道路上，人与人之间不可避免地要相互接触，你认识他，他又认识另一个人，另一个人又认识另一个人……如此循环下去，就能形成一个庞大的网或圈子，这就形成了人脉线路图。可以说，世界上任何一个人，想要追求成功和幸福的生活，都少不了人脉系统的支持。此外，一个人身在职场，他最大的收获并不是积累了多少经验，而是认识了什么人，认识了多少人。这种人脉资源，不仅仅对你当时身处的环境有好处，即使你离开了这个环境，到另外一个环境，这种人脉资源依然能对你有所帮助。

【人脉圣经】

1.像蜘蛛结网一样为人脉画张图

蜘蛛以捕食苍蝇之类的小昆虫为生，它们捕食的手法是结成一个透明的网，以此来困住猎物。然而，蜘蛛并不是每天都守在网上，等着猎物上门，而是会把细丝的一头连接到自己休息的地方。这种八卦形的网，只要被触动其中的一条，就能把信息传递给蜘蛛。这实际上就是蜘蛛的生存技能，而它的这种获取消息的方式无疑是最快捷、最便利的。那么，人又该如何获得自己想要的信息呢？有人会说，现在科技如此发达，只要通过通信手段，就能获得信息。但是，即使再发达的科技手段，想要获得信息，还是需要人来传递的。对于这一点，人们不妨向蜘蛛学习，给自己绘制一张人脉线路图，这样你就可以获得各种各样的信息。

俗话说“一人成木，两人成林，三人成森林”，这与蜘蛛结网一样——“一条成线，两条交错，三条成网”。也就是说，人脉关系是逐渐地建立和积累的，只要人们像蜘蛛一样，努力编织，就能编织一张属于自己的人脉网。就像一棵树的成长一样，它想要长成栋梁之才，首先要有粗壮的根脉，吸收土壤的养分，然后由树干的脉络传递给每一条树枝，再由树枝传递给每一片叶子。反过来讲，如果没有树枝、树叶、树根，也就没有这棵树，它也就无法生长得更加旺盛。而人脉就像每一片树叶、每一条树枝一样，有了它们，一个人才能长成参天大树。由此可见，人脉资源就是一种人们成功的资本。

雨后，在一座寺庙里来了三个遭遇挫折的年轻人。他们均向高僧询问成功之道，于是高僧便把他们带到了屋檐下。那里有一只蜘蛛正在艰难地

向自己的网爬去,因为刚刚下过雨,网已经支离破碎,再加上墙壁刚被雨水淋过,蜘蛛没爬多远,就滑了下来。尽管如此,它还是努力地向上爬着。

蜘蛛经过不断地摔下,爬上,终于爬到了自己被淋坏的网上,而网上破了很多个洞,它就把一条线搭在另一条线上,逐渐地,蜘蛛网又恢复了原样。这种情景落在三个遭受挫折的年轻人眼里,产生了不同的理解:

第一个人,为蜘蛛也为自己叹息一声,然后说:“难道我的一生就像这个幼小的生命一样吗?总是不断地遇到失败和挫折,上天为什么要这样不公平地对待我?”这个年轻人离开寺庙之后,一直郁郁寡欢,日渐消沉。最终,他碌碌无为地度过了自己的一生。

第二个年轻人,看到这一切之后,认为这是一只愚蠢的蜘蛛,如果它绕一下,就不会掉下来这么多次了。他想:以后我可不能像这只愚蠢的蜘蛛一样。虽然他认为这只蜘蛛愚蠢,但是他还是被蜘蛛那种锲而不舍的精神感动了,而他也承认,这正是自己所缺少的。于是,他学习蜘蛛的精神,让自己也变得坚强起来,再遇到挫折和困难,也不轻言放弃了。自从受到蜘蛛的启发后,他不但学会了遇到困难“绕过去”,还懂得了坚持,这不仅磨炼了他的意志,还提高了他的个人品质。最终,这位年轻人获得了不小的成就。

而第三个年轻人,看到蜘蛛结网的情形之后,他开始深思:“我也应该像蜘蛛一样,编织一张属于自己的网,那么下次我再遇到困难的时候,就不用这么狼狈了。”于是,这个年轻人回去之后,广结善缘,结识各行各业的朋友,逐渐形成了一个属于自己的庞大人脉圈,以至于他的事业扶摇直上,而当他遇到困难时,也总有朋友帮助他化险为夷,因此他获得了卓越的成就。

故事中的第一个年轻人,显然只会自怨自艾,所以这也注定了他失败

的一生；第二个年轻人，他的那种“绕着走”的想法虽然不错，但有些困难是必须要面对的，是不能“绕开”的，所以“绕着走”只能适用一时，不是长久生存的发展之道；第三个年轻人，把观察的重心放在了织网这一重要过程上，这正是前两位年轻人欠缺的，也是大部分人欠缺的。现实生活中，一些人在遇到困难时，总是会哀怨命运的不公或认为自己选择了一条难走的路，应该另辟新路，但是他们往往忽略了重要的一点，那就是他们在遇到困难时，假如人脉资源非常广，那么他们就可以通过获得别人的帮助，安然地度过难关。

人是群居动物，成功也是人们所处的人群和社会给予的。只有在人群和社会中，和他人相处得和谐友爱，才能在事业上游刃有余、八面玲珑。在现代社会中，如果没有一张人脉网，你只能到处碰壁，遇到数之不尽的挫折和失败，这样你也就无法拓展自己的事业或为职场生涯开辟宽广的道路。显然，这就体现出了人脉的重要性。总之，人们只有营造一张适用于自己的人脉关系网，才能在自己的人生发展中左右逢源、如鱼得水。纵观人类史上，虽然聪明者很多，但真正能成就一番丰功伟业的人却很少。因为，很多聪明人缺少像蜘蛛一样编织人脉网的意志力。但是，人们要想成就一番事业，开发人脉和维护人脉一样都不能少。

人脉的设计，是人们走向成功的重要构件，一旦缺少了这种构件，就无法像蜘蛛一样捕猎，甚至可以说，无法在社会中生存。鉴于此，在奔向前程的路上，你应该设计好人脉，让人脉资源成为你的后援军，从而使你走得更远、更长久。其实，人脉关系之所以影响巨大，主要是因为它可以提高个人价值，不让你处于“廉价人才”的劣势。所以，在日常交际中，你应该广泛结交各行各业的人，并使每个人都发挥他特有的价值，使不同的人际关系相互融合，像蜘蛛网一样打结，一条连着一一条，从而给你带来无穷的帮助。